



Thomas Graber

„Lieber kleine Werkzeuge die helfen – als große Sprüche die nix bringen“

Thomas Graber ist Unternehmer mit Leib und Seele und Inhaber eines Handwerksunternehmens für technische Isolierung, Innenausbau und Brandschutz. Mit Höhen und Tiefen hat er die Graber GmbH zu einem mittelständischen Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen geführt, das überregional als wichtiger Partner wahrgenommen wird. 2013 wurde er als der Top 100-Arbeitgeber in Deutschland ausgezeichnet. Sein Wissen und seine Erfahrung als Unternehmer vermittelt Graber in Vorträgen, Seminaren und Workshops. Dabei geht es ihm besonders um die Rolle und Persönlichkeit des Unternehmers allgemein sowie um das Verständnis komplexer betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge. Fachlich fundiert und mit hohem Praxisbezug vermittelt er erfrischend und fesselnd, was Unternehmer interessiert. „Manchmal machen uns die einfachen Dinge erfolgreich“, sagt Thomas Graber. Er bringt Themen geradlinig auf den Punkt, seine Tipps und Tools sind simpel und funktionieren perfekt.

Themen, Ideen & Philosophie

› ME-TIME! Keine Zeit! – ... und meine Zeit?

- Die meisten Menschen bewegen sich im Hamsterrad des Alltags. Aber: Jeder braucht Zeit für sich. Dabei geht es nicht nur um Freizeit: Me-Time ist Philosophie und Strategie zugleich
- Sie greift in den Alltag ein, stoppt Zeitdiebe, verhilft zu einem effizienten Tagesablauf und verbessert Teamarbeit. Akzeptanz, Wertschätzung und Respekt werden dadurch neu geprägt
- Konkrete Tipps tragen dazu bei, sich selbst und seine Zeit besser zu organisieren. Klare Regeln, Konsequenz und Ausgeglichenheit als maßgebliche Erfolgsfaktoren reduzieren den Stress und schaffen persönliche Freiräume

› Unternehmensstrategien aus dem Handwerk

- Wer aufhört, sein Bestes zu geben, hört auf, gut zu sein!
- Nur wer an sich und seinem Unternehmen ständig arbeitet und Optimierung anstrebt, wird ganz vorne dabei sein und sichert so nachhaltig und langfristig die eigene Existenz und die des Unternehmens.
- Ob kleiner Handwerksbetrieb oder Industrieunternehmen – grundsätzlich sind die Erfolgsfaktoren die gleichen.
- Mit dem Stichwort „Simplifikation“ geht es um berufliche Erfolgsstrategien, die innovativ und leicht umsetzbar sind.

› Bestandskunden – so wichtig wie nie

- Die Akquise von Neukunden wird immer schwieriger, denn sie ist mit Aufwand, Risiko und Anlaufkosten verbunden
- Enorme versteckte Umsatzpotenziale schlummern bei Bestandskunden. Der Schlüssel dazu: Eine gezielte Kundenstruktur- und Potenzialanalyse
- Bei dieser Analyse geht es um den Kunden, das eigene Beziehungsmanagement und die kundenspezifischen Eigenheiten. Dieses Wissen und sein Mehrwert eröffnen neue Wege zu nachhaltigem Erfolg

Zahlen, Daten & Fakten

Graber GmbH

Gründungsjahr: 1972

Mitarbeiterzahl: 40

Branche: Handwerk

Tätigkeitsbereich: Deutschland und angrenzende Länder

USP: Kreativität und Ideen verbunden mit technischem Know-How und ständiger Innovation machen die Graber GmbH zu einem kompetenten und erfolgreichen Partner

Referenzen:

- Gira Active Partner
- BayWa
- Isover
- Porsche Zentrum Inntal
- FIW München
- Sparkasse Rosenheim
- Sonepar
- Rigips
- Guggenberger
- Kraft Baustoffe
- Bauinnung München
- Zentralverband des deutschen Handwerks
- Landesverband Bayerischer Bauinnungen
- Lehrauftrag an der Bayerischen Bauakademie Feuchtwangen
- Lehrauftrag am Brandschutzzentrum Nördlingen

Thomas Graber

- Jahrgang: 1968
- Verheiratet, 2 Kinder
- Handwerksmeister
- Betriebswirt des Handwerks

www.excellente-unternehmer.com

Engagement

Impulsvortrag



Interview / Business-Talk



Honorargruppe



Vortragssprachen



Standort



Rosenheim

Marke & Medien



**Erfolgsstrategien
im Handwerk**

ISBN: 978-3778309872

39,90 €